

ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi pada PT Varia Usaha Beton, Waru-Sidoarjo Periode 2013)

Yustin Hanifah
Topowijono
Muhammad Saifi
Fakultas Ilmu Administrasi
Universitas Brawijaya
Malang
Email : yustinhanifah@gmail.com

ABSTRACT

Purpose of this research is to know the performance management of accounts receivable has been established by the company, and to know the efficiency the management of accounts receivable in PT Varia Usaha Beton in 2013 increasing the volume of sales. This study used aqualitative approach and the method of analysis used is descriptive analysis. The results showed that the cause did not achieve the sales target of credit sales policy which is still not perfect, and namely the duration accounts receivable turnover (turnover of receivables that have not efficiently) is because the performance of the lesser maximum billing. A long receivable turnover can effect the company's financial ratio analysis results, then there are good companies give discounts for customers who pay their obligations more quickly form a period that has been set. It generates turnover of receivable which corresponds to the expectations and can positively impact in improving sales volumes as well as the company's financial ratios.

Keyword: *Management of Receivables, Volume of Sales, Turnover of Receivables, Rasio Analysis.*

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kinerja pengelolaan piutang yang telah ditetapkan oleh perusahaan, serta untuk mengetahui efisiensi pengelolaan piutang pada PT Varia Usaha Beton periode 2013 dalam meningkatkan volume penjualan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penyebab tidak tercapainya target penjualan yaitu kebijakan penjualan kredit yang masih belum berjalan dengan baik, serta penyebab semakin lamanya perputaran piutang (perputaran piutang yang belum efisien) yaitu karena kinerja bagian penagihan yang kurang maksimal. Perputaran piutang yang lama dapat mempengaruhi hasil analisis rasio keuangan perusahaan, maka ada baiknya perusahaan memberi *discount* bagi pelanggan yang membayar kewajibannya lebih cepat dari jangka waktu yang telah ditetapkan. Hal tersebut menghasilkan perputaran piutang yang sesuai dengan harapan dan dapat berdampak positif dalam memperbaiki volume penjualan serta rasio keuangan perusahaan.

Kata kunci: *Manajemen Piutang, Volume Penjualan, Perputaran Piutang, Analisis Rasio.*

PENDAHULUAN

Salah satu cara untuk mengatasi pendatang baru dengan persaingan yang sehat, pada umumnya perusahaan melakukan penjualan kredit untuk dapat mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan untuk menarik pelanggan-pelanggan baru. Tetapi

penjualan secara kredit harus disertai dengan persyaratan atau penetapan jangka waktu pembayaran. Jangka waktu tersebut bertujuan agar pelanggan dapat membayar tepat waktu dan agar perusahaan terhindar dari kerugian akibat piutang tak tertagih.

Menurut Brigham dan Houston (2011:281) “Piutang usaha (*account receivable*) adalah saldo yang diterima dari pelanggan”. Menurut Hermawan dan Masyhad (2006:266) “Piutang adalah hak menagih pemberi barang, jasa atau dana kepada penerima barang, jasa, atau dana yang membentuk hubungan dimana pihak yang satu berutang dengan pihak yang lain”.

Penjualan kredit yang kemudian menjadi piutang dagang dapat mempengaruhi besar kecilnya volume penjualan. Namun penjualan kredit dapat juga memiliki resiko yang cukup tinggi apabila kreditur tidak dapat membayar pada jangka waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Sehingga penjualan kredit harus diikuti dengan usaha penagihan oleh perusahaan agar perusahaan tetap dapat mempertahankan kegiatan operasional.

PT Varia Usaha Beton adalah salah satu anak perusahaan PT Semen Gresik (Persero) Tbk. yang bergerak di bidang industri hilir produk semen yang cukup handal dengan beberapa produknya antara lain Beton Siap Pakai, Beton Masonry, Beton Pracetak, dan Batu Pecah. Berdasarkan data perusahaan maka dapat menghasilkan perhitungan bahwa RT (*Receivable Turnover*) tahun 2013 masih belum efektif, karena RT 2013 lebih kecil dari RT yang dianggap efektif oleh perusahaan (3,452 kali < 6 kali). RT yang belum efektif dapat menyebabkan perputaran piutang yang semakin lambat. Piutang yang perputarannya semakin lambat, akan menambah jumlah akun piutang serta modal kerja dalam piutang semakin menumpuk. Modal kerja yang menumpuk pada akun piutang dapat dibilang kurang baik karena dapat menghambat jalannya operasional perusahaan. Perusahaan yang operasionalnya minim kemungkinan output yang dihasilkan juga semakin berkurang sehingga berpengaruh juga pada volume penjualan, maka penelitian ini mengangkat judul : “**Analisis Manajemen Piutang dalam Meningkatkan Volume Penjualan**” (Studi pada PT Varia Usaha Beton, Waru-Sidoarjo Periode 2013).

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Piutang

Banyak pendapat tentang definisi piutang, menurut Brigham dan Houston (2011:281), piutang usaha (*account receivable*) adalah saldo yang diterima dari pelanggan. Menurut Hermawan (2013:29), piutang adalah hak menagih pemberi uang, jasa atau dana kepada penerima barang, jasa

atau dana yang membentuk hubungan dimana pihak yang membentuk hubungan dimana pihak yang satu berutang dengan pihak yang lain.

Jenis Piutang

Piutang dapat terjadi dalam usaha dengan berbagai cara. Sehingga piutang dapat digolongkan dalam beberapa jenis piutang. Menurut Hermawan dan Masyhad (2006:266), jenis piutang terdiri dari 3 (tiga) jenis, antara lain:

- Piutang dagang adalah piutang yang terjadi karena transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Batas waktu pembayaran kredit disesuaikan dengan jangka waktu pelunasan sebagaimana tercantum dalam syarat (termin) penjualan.
- Piutang wesel atau wesel tagih merupakan pernyataan secara tertulis pihak yang behutang (debitur) kepada pihak yang memberikan hutang (kreditur) untuk melunasi sejumlah dana pada waktu tertentu di masa yang akan datang.
- Piutang lainnya meliputi piutang yang bukan berasal dari penjualan barang dagangan. Misalnya piutang karyawan, piutang bunga, piutang deviden, piutang pemegang saham. Piutang lain-lain jangka waktunya tidak ditentukan, tetapi biasanya jangka panjang.

Analisis Kredit

Piutang sama dengan pemberian kredit secara tidak langsung memiliki suatu tingkat risiko (*degree of risk*) tertentu. Risiko tersebut dapat diminimalisir atau diperkecil dengan memberi syarat-syarat khusus sering dikenal dengan sebutan 5C. Menurut Jumingan (2011:223) 5C tersebut yaitu, sebagai berikut:

- Character*, Manajemen piutang perusahaan mencari tentang sifat-sifat pribadi, watak dan kejujuran dari pimpinan perusahaan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya.
- Capacity*, Dalam hal ini menyangkut kemampuan pimpinan perusahaan beserta stafnya baik kemampuan dalam manajemen maupun keahlian dalam bidang usahanya.
- Capital*, Hal ini menunjukkan posisi finansial perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio finansialnya dan penekanan pada komposisi *tangible networth*-nya. Manajemen piutang perusahaan harus mengetahui bagaimana pertimbangan antara jumlah utang dan jumlah modal sendiri.

- d. *Collateral*, Jaminan atau *collateral* ini menunjukkan besarnya aktiva yang akan diikatkan sebagai jaminan atas kredit yang telah diberikan.
- e. *Conditions*, Manajemen piutang perusahaan harus melihat kondisi ekonomi secara umum serta kondisi pada sektor usaha kreditur.

Kebijakan Kredit

Menurut Brignham dan Houston (2011:281), kebijakan kredit (*credit policy*) merupakan sekumpulan aturan yang meliputi periode kredit, diskon, standar kredit, dan prosedur penagihan perusahaan yang ditawarkan. Kebijakan kredit terdiri atas empat variabel:

- a. Periode kredit (*credit period*) adalah lamanya waktu yang diberikan kepada pembeli untuk membayar pembeliannya. Misalnya, kebijakan kredit mungkin lamanya 30 hari. Pelanggan lebih menyukai periode kredit yang lebih panjang, sehingga memperpanjang periode akan merangsang penjualan.
- b. Diskon (*discounts*) adalah pengurangan harga yang diberikan untuk pembayaran lebih awal. Diskon menyebutkan persentase pengurangan dan seberapa cepat pembayaran harus dilakukan agar berhak untuk mendapatkan diskon. Misalnya, diskon sebesar 2 persen mungkin akan diberikan jika pelanggan melakukan pembayaran dalam waktu 10 hari.
- c. Standar kredit (*credit standards*) mengacu pada kemampuan keuangan yang diminta dari pelanggan kredit yang layak untuk diterima. Faktor-faktor yang dipertimbangkan di sini adalah rasio-rasio seperti rasio utang dan rasio cakupan bunga pelanggan, riwayat kredit, dan sejenisnya.
- d. Kebijakan penagihan (*collection policy*) mengacu pada prosedur yang digunakan untuk menagih rekening-rekening yang telah lewat waktu jatuh temponya, termasuk penggunaan pemaksaan atau kelonggaran yang digunakan di dalam proses.

Pengertian Rasio Keuangan

Definisi rasio keuangan menurut Subramanyam dan Wild (2010:40), analisis rasio merupakan salah satu alat analisis yang paling populer dan banyak digunakan. Namun, perannya sering disalahpahami dan sebagai konsekuensinya, kepentingannya sering

dilebih-lebihkan. Sebuah rasio menyatakan hubungan antara dua kuantitas.

Terdapat dua cara utama untuk menganalisis laporan keuangan yaitu dengan analisis *horizontal* yang menyediakan perbandingan kinerja perusahaan dari tahun ke tahun dalam periode yang berbeda. Dan teknik lainnya, yaitu analisis *vertical*, yang merupakan cara standar untuk membandingkan perusahaan yang berbeda (Horngren dan Harrison, 2007:157). perusahaan yang ingin melakukan analisis rasio, tidak harus menggunakan semua metode yang ada, melainkan cukup menggunakan metode yang tepat dan sesuai dengan bidang usaha perusahaan tersebut.

Rasio Likuiditas

Menurut Horne dan Wachowicz (2012:167), Jr. dalam bukunya yang berjudul prinsip-prinsip manajemen keuangan bahwa: “Rasio likuiditas (*liquidity ratio*) merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi liabilitas jangka pendeknya. Rasio ini membandingkan liabilitas jangka pendek dengan sumber daya jangka pendek (atau lancar) yang tersedia untuk memenuhi liabilitas tersebut. Rasio lancar (*current ratio*) dan rasio cepat (*quick ratio*) merupakan bagian dari rasio likuiditas.” Semakin tinggi rasio likuiditas, maka akan semakin besar kemampuan perusahaan untuk membayar berbagai tagihannya.

Rasio Aktivitas

Pengertian rasio aktivitas menurut Horne dan Wachowicz (2012:172), rasio aktivitas yaitu rasio yang mengukur bagaimana perusahaan menggunakan asetnya. Rasio aktivitas (*activity ratio*) juga disebut sebagai *ratio efisiensi* atau *perputaran*. Dalam rasio ini lebih memfokuskan pada seberapa efektif perusahaan mengelola dua kelompok aset tertentu (piutang dan persediaan) serta total asetnya secara umum. Sehingga dapat meramalkan posisi keuangan dalam aktivitas piutang, aktivitas utang, aktivitas persediaan, serta perputaran total aset (atau modal). Hasil perhitungan dari rasio aktivitas ini sangatlah bermanfaat bagi perusahaan baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Rasio Profitabilitas

Pengertian rasio profitabilitas Menurut Horne dan Wachowicz (2012:180) bahwa: “Rasio profitabilitas yaitu rasio yang menghubungkan laba dengan penjualan dan investasi. Rasio profitabilitas

(*profitability ratio*) terdiri atas dua jenis – rasio yang menunjukkan profitabilitas dalam kaitannya dengan penjualan dan rasio yang menunjukkan profitabilitas dalam kaitannya dengan investasi. Bersama-sama, rasio-rasio ini akan menunjukkan efektivitas operasional keseluruhan perusahaan.”

Menurut Horngren dan Harrison (2007:179), rasio terbagi sesuai dengan fungsinya antara lain:

Mengukur kemampuan membayar kewajiban lancar:

1. Rasio lancar

$$\frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Kewajiban Lancar}}$$

Menginformasikan: mengukur kemampuan untuk membayar kewajiban lancar dengan aset lancar.

2. Rasio cepat

$$\frac{\text{Aset Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Kewajiban Lancar}}$$

Menginformasikan: Menunjukkan kemampuan untuk membayar semua kewajiban lancar dengan segera ketika jatuh tempo.

Mengukur kemampuan menjual persediaan dan menagih piutang:

3. Perputaran persediaan

$$\frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Rata-rata Persediaan}}$$

Menginformasikan: Mengidentifikasi kemampuan menjual persediaan – berapa kali perusahaan menjual rata-rata persediaannya selama satu tahun.

4. Perputaran piutang

$$\frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{\text{Rata-rata Piutang Bersih}}$$

Menginformasikan: Mengukur kemampuan untuk menagih kas dari pelanggan.

5. Hari penjualan dalam piutang

$$\frac{\text{Rata-rata Piutang Bersih}}{\text{Penjualan Satu Hari}}$$

Menginformasikan: Menunjukkan berapa hari penjualan yang masih ada dalam piutang usaha – berapa hari dibutuhkan untuk menagih rata-rata tingkat piutang.

Mengukur profitabilitas:

6. Gross Profit Margin (GPM)

$$\frac{\text{Penjualan} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan}}$$

Menginformasikan: Mengukur laba kotor yang dicapai dibandingkan dengan penjualan.

7. Operating Profit Margin (OPM)

$$\frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}}$$

Menginformasikan: Mengukur tingkat laba operasi (EBIT) dibandingkan dengan penjualan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis adalah penelitian kualitatif dan penelitian deskriptif. Menurut Sugiyono (2008:14) menjelaskan bahwa: “Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowball*, teknik pengumpulan dengan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna dari pada generalisasi.”

Untuk memudahkan dalam melakukan penelitian yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, maka penulis akan mengambil sampel yang tidak jauh dari tahun yang diteliti. Dengan demikian, penulis dapat membandingkan dan mengetahui lebih jelas permasalahan yang ada pada perusahaan, serta dapat memberikan gambaran yang cukup jelas yang dapat digunakan untuk menarik kesimpulan.

Fokus penelitian yang tepat untuk judul penelitian yang ditulis oleh penulis sangatlah penting untuk ditentukan. Hal ini disebabkan karena dengan adanya fokus penelitian yang ada, maka penulis dapat membatasi kajian obyek penelitian. Berdasarkan latar belakang, perumusan masalah, dan tujuan penelitian, maka penulis menetapkan fokus penelitian sebagai berikut:

1. Manajemen piutang perusahaan
2. Laporan keuangan perusahaan
3. Rasio aktivitas perusahaan
4. Rasio Likuiditas Perusahaan
5. Rasio Profitabilitas Perusahaan

Analisis dilakukan dengan cara membandingkan antara teori-teori yang telah ada dengan data-data

yang didapat dari studi kasus. Dalam analisis ini penulis melakukan pemahaman akan kondisi-kondisi yang ada dalam perusahaan, kemudian melakukan analisis perbedaan-perbedaan yang terjadi, dan menentukan apakah perbedaan-perbedaan itu menyangkut hal-hal yang mendasar, dari analisis ini dapat disimpulkan tentang efisiensi penerapan manajemen piutang, serta memberikan saran-saran yang tepat mengenai penerapannya di masa yang akan datang. Untuk menganalisis pengelolaan piutang yang ada dalam perusahaan, maka peneliti melakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi kebijakan kredit yang telah diterapkan dalam perusahaan selama ini.
2. Mengidentifikasi efisiensi dalam pengelolaan piutang perusahaan periode 2012 dan 2013 untuk melakukan analisis tingkat perputaran piutang.
3. Melakukan analisis rasio keuangan berupa rasio likuiditas, rasio aktivitas, dan rasio profitabilitas terhadap laporan keuangan periode 2012 dan 2013.
4. Membuat proyeksi penjualan berdasarkan perputaran piutang yang diinginkan, dilanjutkan dengan menghitung perkiraan biaya dan potongan harga, serta perkiraan-perkiraan terhadap akun lainnya.
5. Melakukan analisis rasio keuangan terhadap neraca yang dihasilkan oleh proyeksi dan membandingkan kinerja perusahaan sebelum proyeksi dengan sesudah proyeksi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Data dan Interpretasi

Target penjualan PT Varia Usaha beton telah ditetapkan di setiap periode, dengan target pada tiap periode yang selalu berubah-ubah. Pertumbuhan yang diharapkan oleh perusahaan akan disesuaikan dengan banyaknya pelanggan serta harga pasar produk dan proyek yang masih dalam proses. Berikut data penjualan serta perhitungan target penjualan:

Tabel 1. Data Penjualan Periode 2011, 2012, dan 2013

Ket	2011		
	P (Rp)	Q (buah)	P X Q
Genteng	2.650	405.740	Rp 1.075.211.000
Paving	4.150	243.422	Rp 1.010.201.300
Proyek			Rp 188.200.028.970
Total			Rp 190.285.441.270

Ket	2012		
	P (Rp)	Q (buah)	P X Q
Genteng	2.900	539.629	Rp 1.564.924.100
Paving	4.320	323.777	Rp 1.398.716.640
Proyek			Rp 327.727.365.591
Total			Rp 330.690.997.331
Ket	2013		
	P (Rp)	Q (buah)	P X Q
Genteng	3.200	899.382	Rp 2.878.022.400
Paving	4.600	676.174	Rp 3.110.400.400
Proyek			Rp 507.232.040.422
Total			Rp 513.220.463.222

Sumber: Data Penjualan

Berdasarkan data penjualan yang telah tersaji, maka perusahaan dapat menentukan target dan peneliti juga dapat menentukan target untuk periode selanjutnya. Target penjualan yang telah dihitung dalam setiap periodenya, maka berikut dapat terlihat data pencapaian target dan realisasi selama dua periode.

Tabel 2. Data Pencapaian Target Penjualan Periode 2012 dan 2013

Tahun	2012	2013
Target	Rp 315.971.264.225	Rp 542.894.966.987
Realisasi	Rp 330.690.977.331	Rp 513.220.463.222
dalam Persentase Pencapaian	104,659%	94,534%

Sumber: Data Pencapaian Target Penjualan PT Varia Usaha Beton

Periode tahun 2012 telah mencapai 104,659% dari target penjualan yang telah ditetapkan, sehingga periode tahun 2012 sudah dapat melebihi target. Penjualan pada periode tahun 2013 hanya mencapai 94,534% dari target penjualan yang telah ditetapkan, sehingga periode tahun 2013 belum mencapai target. Penjualan pada periode tahun 2012 dan 2013 dapat disimpulkan bahwa pencapaian target semakin menurun. Angka tersebut bukan berarti bahwa penjualan periode tahun 2012 dan 2013 menurun dari periode sebelumnya, melainkan meningkat tetapi pada periode tahun 2013 belum mencapai target penjualan yang telah ditetapkan pada periode tersebut. Target penjualan untuk periode tahun 2014 akan tetap naik meskipun pada periode tahun 2013 tidak tercapai target penjualannya, kenaikannya sebesar 30% untuk genteng dan pavingnya serta naik sebesar 70% untuk proyeknya. Hal ini terjadi karena

adanya pesanan yang telah tercatat pada akhir periode 2013 baik untuk genteng, paving, maupun proyek. Perhitungan tersebut akan digunakan peneliti sebagai acuan dalam menyusun proyeksi penjualan berdasarkan perputaran piutang yang diharapkan.

PT Varia Usaha Beton dalam manajemen penjualannya memiliki kebijakan bahwa penjualan kredit terdiri dari 70% dari penjualan bersih dan 30% dari penjualan adalah penjualan tunai. Penjualan kredit tersebut akan menciptakan akun piutang, sehingga perputaran piutang harus dianalisis untuk mengetahui perkembangan dalam pengelolaan piutang dalam perusahaan. Pengelolaan piutang yang efektif dan efisien yaitu memiliki perputaran piutang yang semakin tahun semakin meningkat. Diketahui besarnya piutang pada tahun 2011 yaitu sebesar Rp 46.193.271.225. Perputaran piutang periode 2013 mengalami peningkatan, pada periode 2012 perputaran piutang sebesar 3,236 kali dan pada periode 2013 perputaran piutang sebesar 3,452 kali perputaran dalam satu periode. Angka tersebut dapat mempengaruhi besarnya modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang, apabila semakin rendah perputarannya maka perputaran piutang kurang baik atau kurang efektif dan efisien.

Piutang usaha perusahaan selalu memiliki umur piutang yang ditujukan untuk mengetahui rata-rata waktu penagihan. Analisis umur piutang perlu dilakukan dalam menghasilkan angka yang menunjukkan perputaran piutang dalam hari. Umur piutang periode 2012 lebih lama dalam pengumpulannya dibandingkan dengan umur piutang periode 2013. Umur piutang yang semakin lama menandakan bahwa pengelolaan piutang masih belum efisien. Sisi lain umur piutang merupakan salah satu tujuan manajemen piutang dalam mengelola piutang, selain efisien manajemen piutang juga mengharapakan umur piutang yang efektif.

Analisis rasio ini digunakan untuk mengetahui perkembangan kinerja keuangan terutama yang berkaitan dengan piutang PT Varia Usaha Beton periode 2013. Berikut tabel rangkuman hasil perhitungan dari analisis rasio:

Tabel 3. Rangkuman Hasil dari Analisis Rasio

Jenis Rasio	Tahun	
	2012	2013
Rasio Likuiditas		
Rasio Lancar	102%	95%
Rasio Cepat	88%	82%
Rasio Aktivitas		
Perputaran Piutang	3,236 kali	3,452 kali

Umur Piutang Berdasarkan Neraca	111,249 hari	104,284 hari
<i>Inventory Turnover</i>	26,355 kali	24,930 kali
<i>Fixed Assets Turnover</i>	11,097 kali	8,852 kali
<i>Total Assets Turnover</i>	2,432 kali	2,312 kali
Rasio Profitabilitas		
Margin Laba Bruto	15%	16%
Margin Laba Operasi	2,768%	4,853%

Sumber: Data Diolah

Upaya pemberian *discount* sebesar 1% dengan syarat kredit 1/10^{net}/60 serta asumsi-asumsi yang menyertai, maka tersusunlah sebuah proyeksi yang menghasilkan tabel-tabel perhitungan hasil proyeksi sebagai berikut:

Tabel 4. Proyeksi Penjualan

Tahun	Penjualan	Keterangan
2012	Rp 330.690.977.331	Data perusahaan
2013	Rp 513.220.463.222	Data perusahaan
2014	Rp 892.010.563.448,57	Hasil perhitungan proyeksi

Sumber: Data Diolah

Tabel 5. Perbandingan Keuntungan Sebelum dan Sesudah Proyeksi

Keterangan	Periode Sebelum Proyeksi 2013 (Rp)	Periode Setelah Proyeksi 2014 (Rp)
Penjualan	513.220.463.222	892.010.563.448,57
HPP	(430.171.045.684)	(713.608.450.758,86)
Biaya	(58.380.059.549)	(95.782.510.694,41)
Lab Sebelum Pajak	24.669.357.989	82.619.601.995,30

Sumber: Data Diolah

Berbagai asumsi-asumsi yang disertai dengan alasan yang mendukung, maka dapat tersusun proyeksi laporan keuangan perusahaan periode 2014. Berikut laporan keuangan serta rangkuman perbandingan hasil analisis rasio sebelum proyeksi (periode 2012-2013) dan setelah proyeksi (periode 2014):

PT Varia Usaha Beton
Laporan Laba Rugi Sebelum Pajak
31 Desember 2014

Penjualan	892.010.563.448,57
Beban pokok penjualan (80% dari total penjualan)	(713.608.450.758,86)
Lab kotor	178.402.112.689,71
Biaya-biaya	
Biaya distribusi	(3.572.180.595,63)

Biaya umum dan administrasi	(82.408.171.391,79)
Beban bunga dan keuangan	(10.695.871.334,50)
Amortisasi keuntungan	1.886.788.159,3
Penurunan nilai piutang usaha	(2.882.200.204,4)
Penurunan nilai piutang lain-lain	(254.800.672,5)
Penurunan nilai persediaan	(99.266.976,6)
Bagian rugi entitas asosiasi	(171.931.720,4)
Pendapatan lainnya	3.064.477.064
Beban lainnya	(649.353.021,9)
Jumlah biaya-biaya	(95.782.510.694,41)
Laba (rugi) operasi sebelum pajak	82.619.601.995,30

PT Varia Usaha Beton
Laporan Posisi Keuangan
pada Tanggal 31 Desember 2014

ASET	(Rp)
ASET LANCAR	
Kas dan setara kas	12.443.298.318,54
Deposito berjangka yang dibatasi penggunaannya	51.367.113.355,86
Piutang usaha	104.067.899.069
Piutang usaha pihak-pihak berelasi	165.250.000,00
Piutang lain-lain	644.247.554,00
Persediaan setelah dikurangi penyisihan penurunan nilai	26.120.418.509,00
Biaya dibayar dimuka	10.496.883.257,00
Uang muka pembelian	547.912.653,00
Jumlah aset lancar	205.853.022.716,40
ASET TIDAK LANCAR	
Investasi saham pada entitas asosiasi	327.640.913,00
Aset pajak tangguhan	1.046.932.193,00
Aset pajak kini	866.206.526,00
Aset tetap setelah dikurangi akumulasi penyusutan	77.360.487.413,00
Setoran dana	-
kerjasama operasi	-
Aset lain-lain	2.832.002.106,00

Jumlah aset tidak lancar	82.433.269.151,00
Jumlah Aset	288.286.291.867,40

LIABILITAS DAN EKUITAS

LIABILITAS LANCAR

Utang usaha pihak ketiga	70.315.997.059,00
pihak-pihak berelasi	56.347.018.383,00
Utang bank jangka pendek	31.221.087.853,00
Pembiayaan syariah	1.900.000.000,00
Utang pajak	7.576.475.018,00
Utang lain-lain pihak ketiga	1.574.168.243,00
pihak-pihak berelasi	-
Utang provisi	1.008.654.520,00
Uang muka penjualan	9.778.766.707,00
Biaya yang masih harus dibayar	7.116.666.542,00

Utang bank jangka panjang bagian yang jatuh tempo dalam satu tahun	8.215.648.524,00
Keuntungan ditangguhkan atas transaksi sewa jual dan sewa balik jatuh tempo satu tahun	1.715.261.963,00
Utang sewa pembiayaan jatuh tempo satu tahun	5.555.638.513,00
Jumlah liabilitas lancar	202.325.383.325,00

LIABILITAS TIDAK LANCAR

Utang lain-lain pihak-pihak berelasi	2.336.215.592,00
Utang bank jangka panjang setelah dikurangi bagian yang jatuh tempo dalam satu tahun	28.412.654.467,95
Utang sewa pembiayaan	5.310.770.767,00
Keuntungan ditangguhkan atas transaksi sewa jual	1.438.372.554,00

dan sewa balik	
Liabilitas imbalan kerja	2.935.194.009,00
Jumlah liabilitas tidak lancar	40.433.207.389,95
Jumlah Liabilitas	242.758.590.714,95
EKUITAS	
Modal saham	
Modal dasar	
20.000.000 lembar saham dengan nilai nominal	
Rp 1.000 per lembar saham modal ditempatkan dan disetor penuh 10.000.000 lembar saham	10.000.000.000,00
Saldo laba	35.527.701.152,45
Jumlah Ekuitas	45.527.701.152,45
Jumlah Liabilitas dan Ekuitas	288.286.291.867,40

Tabel 6. Perbandingan Hasil Analisis Rasio Sebelum dan Setelah Proyeksi

Jenis Rasio	Sebelum Proyeksi		Setelah Proyeksi
	2012	2013	2014
Rasio Likuiditas			
Rasio Lancar	102%	95%	101,744%
Rasio Cepat	88%	82%	88,833%
Rasio Aktivitas			
Perputaran Piutang	3,236 kali	3,452 kali	6 kali
Umur Piutang Berdasarkan Neraca	111,249 hari	104,284 hari	60 hari
<i>Inventory Turnover</i>	26,355 kali	24,930 kali	34,150 kali
<i>Fixed Assets Turnover</i>	11,097 kali	8,852 kali	10,821 kali
<i>Total Assets Turnover</i>	2,432 kali	2,312 kali	3,170 kali
Rasio Profitabilitas			
Margin Laba Bruto	15%	16%	20%
Margin Laba Operasi	2,768%	4,853%	9,262%

Sumber: Data Diolah

Berdasarkan tabel perbandingan tersebut membuktikan bahwa setelah terjadi rencana penjualan berdasarkan hasil proyeksi dapat membawa dampak positif bagi perusahaan. Dampak positif tersebut terlihat pada seluruh rasio yang telah mengalami peningkatan. Hal ini diartikan bahwa bukan hanya kemampuan dalam pengumpulan piutang saja yang semakin baik, melainkan kinerja perusahaan juga lebih efektif dan efisien.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Profit yang besar dalam satu periode tidak selalu dapat disimpulkan bahwa kondisi perusahaan sudah baik, seperti halnya PT Varia Usaha Beton yang masih memiliki beberapa kendala dalam manajemen piutang usaha. Kendala yang dimaksud telah terbukti dalam penghitungan beberapa analisis keuangan pada pembahasan yang dapat terangkum sebagai berikut:

- Target penjualan yang belum mencapai target perusahaan.
- Perputaran piutang dari periode 2012 ke periode 2013 yang belum mencapai angka yang diharapkan.
- Umur piutang dari periode 2012 ke periode 2013 yang masih jauh melebihi 60 hari.
- Rasio likuiditas juga belum efektif, hal ini dibuktikan dengan adanya rasio lancar dan rasio cepat dari periode 2012 ke periode 2013 yang semakin menurun serta memiliki angka yang belum efektif.

Target penjualan periode tahun 2013 yang telah ditetapkan oleh perusahaan belum tercapai, sedangkan periode sebelumnya telah tercapai. Kesimpulan tersebut memiliki arti bahwa surat keputusan dalam target penjualan harus direvisi kembali untuk menyesuaikan keadaan yang sesungguhnya dan yang dialami saat ini.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah tersaji di atas, dapat dikemukakan beberapa saran oleh peneliti untuk perusahaan dalam mengatasi kendala yang ada, antara lain:

- Memberi potongan harga (*discount*) kepada pelanggan, baik yang membeli atau kerjasama dalam proyek secara kredit. Pemberian potogon

harga (*discount*) ini berharap agar pelanggan dapat membayar kewajibannya dalam waktu yang relatif singkat. Hal ini dapat mempercepat perputaran piutang serta dapat meningkatkan penjualan dengan pelanggan yang baru.

2. Melakukan pengawasan dengan baik dalam melakukan pengumpulan piutang.
3. Membuat atau menyusun teknik-teknik dalam penagihan.
4. Melakukan analisis kredit serta kebijakan kredit dengan baik dan efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur, Penelitian, Suatu Pendekatan Praktis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Baridwan, Zaki. 2008. *Intermediate Accounting*. Edisi 8. Yogyakarta: BPFE–Yogyakarta
- Brealy, Myers, and Marcus. 2008. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*. Diterjemahkan oleh: Bob Sabran MM. Jakarta: Erlangga.
- Brigham, Eugene F, and Houston, Joel F. 2011. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Diterjemahkan oleh: Ali Akbar Yulianto. Edisi 11–Buku 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Daniel, Moehar. 2003. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hermawan, Sigit. 2013. *Akuntansi Perusahaan Manufaktur*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Hermawan, Sigit dan Marsyhad. 2006. *Akuntansi untuk Perusahaan Jasa dan Dagang*. Edisi 1. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Hery. 2009. *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Horngren, Charles T. and Herrison Jr, Walter T. 2007. *Akuntansi*. Diterjemahkan oleh: Gina Gania dan Danti Pujianti. Jilid 2–Edisi 7. Jakarta: Erlangga.
- Jumingan. 2009. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Kieso, Doald E. 2008. *Akuntansi Intermediate*. Diterjemahkan oleh: Emil Salim. Jilid 1–Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Margaretha, Farah. 2007. *Manajemen Keuangan*. Jakarta: PT Grasindo.
- Moleong, Lexy J. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Soemarso, S.R. 2005. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Subramanyam, K.R. and Wild, John J. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Diterjemahkan oleh: Dewi Yanti. Edisi 10–Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Suliyanto. 2009. *Metode Riset Bisnis*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Umar, Husein. 2002. *Metode Riset Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Van Horne, James C. and Wachowicz, Jr, John M. 2012. *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*. Diterjemahkan oleh: Quratul’ain Mubarakah. Edisi 13–Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Warsono. 2003. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Malang: Bayumedia Publishing